

# LES AFFAIRES

Le No 1 de la finance et de l'économie au Québec

MONTRÉAL, SAMEDI LE 16 FÉVRIER 1991

CAHIER B 8 PAGES

**La Caisse de dépôt obligée d'acheter pour 150 M\$ d'immeubles par année**

Si elle veut maintenir une participation de 5 % de son actif dans l'immobilier, la Caisse de dépôt et placement du Québec devra effectuer pour environ 150 M\$ d'acquisitions par année.

Dans une entrevue exclusive aux AFFAIRES, Jean-Claude Scraire, premier vice-président, Affaires juridiques et institutionnelles et Placements immeubles de la Caisse, a expliqué que l'acquisition d'Ivanhoé, ex-filiale de Steinberg, avait permis à la Caisse d'atteindre son objectif de faire passer de 2,5 % à 5 % de son actif sa participation dans l'immobilier.

Les chiffres de 1990 ne sont pas encore disponibles, mais l'actif total de la Caisse se situe entre 35 et 40 milliards. Comme cet actif croît constamment, la Caisse devra réaliser régulièrement de nouvelles acquisitions d'immeubles pour maintenir sa participation à 5 %.

Quand M. Scraire lance le chiffre de 150 M\$ d'acquisitions par année, il parle bien entendu d'une moyenne à long terme. « La Caisse pourrait très bien se croiser les bras en 1991 et acheter pour 300 M\$ d'immeubles en 1992 », a-t-il précisé.

Au fil des acquisitions, la Caisse de dépôt et placement du Québec est devenue un véritable géant avec ses 3 milliards d'investissements immobiliers. L'institution financière paie toujours comptant ses acquisitions mais ses filiales, Ivanhoé et la Société immobilière Trans-Québec (SITQ), ont parfois recours à l'hypothèque. En tenant compte de cette particularité, M. Scraire estime que son portefeuille immobilier est hypothéqué à seulement 30 %.

**15e à 10e place au Canada**

Comme l'institution de l'avenue McGill Collège réalise la plupart du temps ses acquisitions avec des partenaires, on peut estimer que la valeur des immeubles dans lesquels elle est impliquée financièrement dépasse facilement 5 milliards de dollars.

Ces chiffres excluent la participation de 10 % d'Ivanhoé (sur une base entièrement diluée) dans la société de promotion de centres commerciaux Cambrid-

# IMMEUBLE COMMERCIAL

**La Caisse de dépôt, comme bon nombre d'institutions, est à la recherche d'immeubles pour regarnir son portefeuille. Qui sera la prochaine victime ?**



ge Shopping Centers (Tor, 26, 25 \$) un placement d'une valeur de 25 à 30 M\$. La Caisse ne considère pas non plus comme un placement immobilier les 75 à 80 M\$ d'actions qu'elle détient dans des sociétés immobilières ouvertes comme Trizec (Mil B, 14, 375 \$) et Bramalea (Tor B, 24 \$).

En conséquence, M. Scraire pense que la Caisse de dépôt et placement détient le plus important portefeuille immobilier au Québec, titre qu'elle doit peut-être partager avec Trizec et le Canadien National. Au niveau canadien, la Caisse se classe probablement entre le 10e et le 15e rang. Pas mal pour une institution qui fait de l'immobilier comme *sideline* et qui répugne à utiliser l'effet de levier hypothécaire !

La Caisse, faut-il le rappeler, a créé la SITQ en 1984 dans le but avoué de permettre aux francophones de se réapproprier le centre-ville de Montréal, alors majoritairement détenu par des intérêts étrangers. Conséquente avec elle-même, la SITQ a également produit quelques-uns des meilleurs administrateurs immobiliers francophones, une *race* pratiquement inexistante au début des années 1980.

La Caisse a un autre objectif.

**Expansion Internationale**

Avec quelque 90 % de son parc immobilier au Québec, les administrateurs de la Caisse de dépôt ressentent maintenant le besoin de se diversifier au plan géographique et profiteront de 1991 pour planifier l'expansion internationale.

Dans le contexte québécois, on est d'abord porté à penser à Toronto et aux États-Unis, mais M. Scraire a une autre conception de la diversification : « Avec l'accord de libre-échange, les marchés américain et canadien vont se ressembler de plus en plus, de sorte qu'on ne peut plus vraiment parler de diversification quand une institution canadienne investit aux États-Unis. C'est pourquoi nous pensons à l'Asie et à l'Europe. »

Quel pourcentage du portefeuille immobilier de la Caisse devra être investi dans ces régions ? Quel secteur sera privilégié (bureaux, centres commerciaux, hôtels, etc.) ? M. Scraire affirme que tout cela devra être déterminé au cours des prochains mois.

Une chose est certaine cependant, la Caisse, qui célèbre cette année son 25e anniversaire, s'associera à des partenaires étrangers qui connaissent bien les marchés où elle effectuera des acqui-

**LES INVESTISSEURS INSTITUTIONNELS PROFITENT DE LA RÉCESSION**

La SITQ en tête, ils sont à l'affût des occasions d'achat pour gonfler leur portefeuille immobilier pp. B-2,3

**JONATHAN WENER : LE PROMOTEUR AU DESTIN TOUT TRACE**

Le président de Candereil consolide ses actifs de 350 M\$ mais s'attaque aux États-Unis pp. B-6,7



Jean-Claude Scraire

tions. De plus, elle compte continuer à jouer son rôle socio-économique en permettant à des promoteurs québécois de prendre eux aussi de l'expansion à l'étranger.

Les visées expansionnistes de la Caisse ne signifient pas pour autant qu'elle sera moins active au Québec : la SITQ, sa filiale à 52,7 %, a la réputation dans le milieu d'acheter tout ce qui bouge, principalement dans le secteur des centres commerciaux.

En outre, un peu plus de 8 % du portefeuille immobilier de la Caisse est constitué de terrains. Et, comme l'a expliqué M. Scraire, « nous achetons des terrains pour les développer à court terme (moins de cinq ans) et non pour spéculer. » Ainsi, Ivanhoé (qui s'écrit maintenant avec un accent aigu sur le e) investira plus de 500 M\$ sur 15 ans à Laval, à partir de 1992, dans son projet *Odysée 2005*.

L'an dernier, la Caisse a fait l'acquisition des terrains de Revenue Properties Central Developments, dans l'ouest de Montréal, et des terrains de Petro-Canada, à Anjou. Dans ce dernier cas, la Caisse détient la totalité des terrains mais sera associée à 50 % dans leur développement à la Corporation Alexis-Nihon.

DOMINIQUE FROMENT



À LIRE ABSOLUMENT CE MOIS-CI DANS **AFFAIRES PLUS**

**ART ET DOLLARS: LA SALE AFFAIRE!**

Ou comment des milliers de Québécois se font flouer par des galeries d'art trop entreprenantes...

AFFAIRES PLUS, LE MAGAZINE DES GENS QUI COMPTENT !

**Affaires**

# IMMEUBLE COMMERCIAL

## La SITQ lorgne du côté de l'Ontario et surtout des États-Unis Les investisseurs institutionnels profitent de la récession

La Société immobilière Trans-Québec (SITQ) en tête, les principaux investisseurs institutionnels au Québec ont l'intention de profiter de la période actuelle pour grossir leur portefeuille de propriétés immobilières. Estimant que le cycle est maintenant favorable aux

acheteurs, ils sont à l'affût d'occasions intéressantes pour des immeubles de qualité. Présente uniquement au Québec, où elle est devenue en sept ans le principal gestionnaire d'immeubles avec 13 M de pi<sup>2</sup>, la SITQ entend réaliser ses principales trans-

actions en Ontario et surtout aux États-Unis. **Fernand Perreault**, président de l'entreprise, évalue que, en principe, « l'occasion est belle pour prendre de l'expansion ». À la lumière des faibles taux d'inoccupation des immeubles de bureaux à Toron-

to et dans plusieurs villes américaines, M. Perreault juge qu'il y a beaucoup d'intérêt pour la SITQ à se diversifier en dehors du Québec actuellement. L'immensité du marché américain offre cependant plus d'opportunités que l'Ontario.

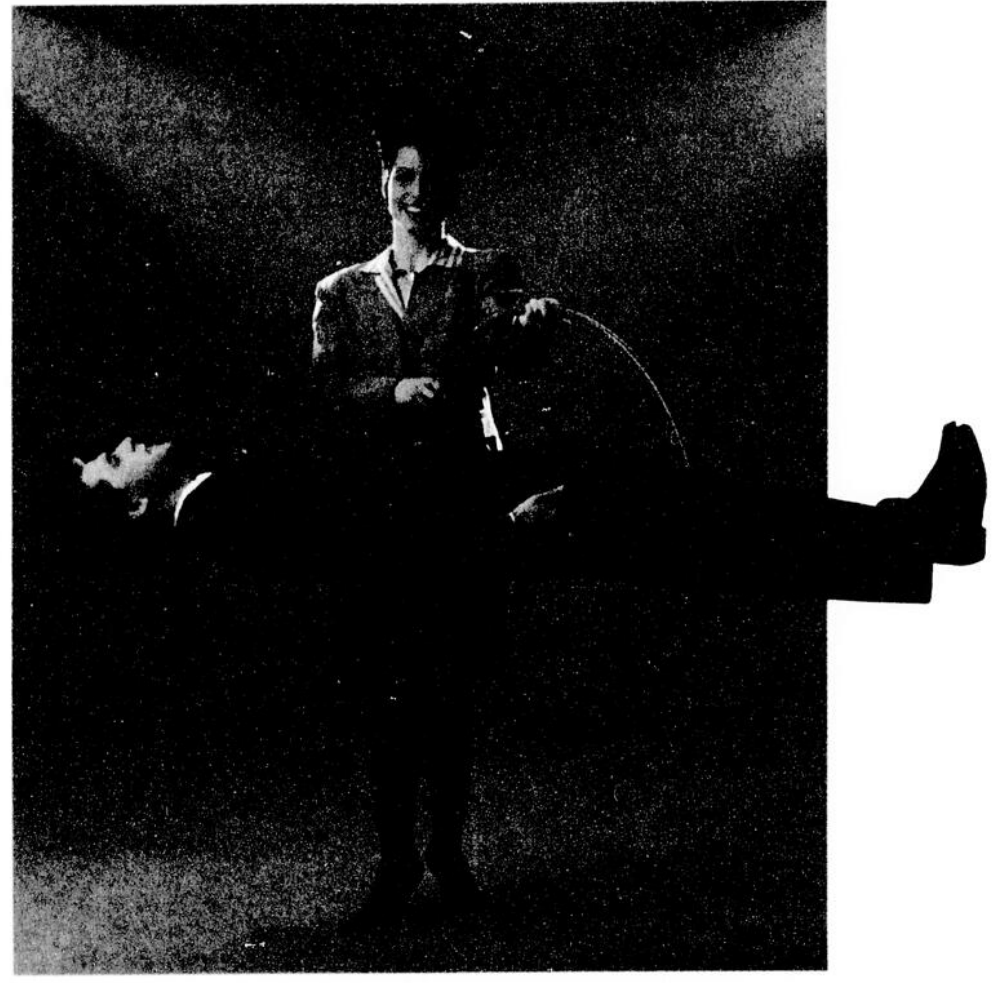
**Au service des institutions**  
Mise sur pied par la Caisse de dépôt et placement du Québec au début de 1984, la SITQ a reçu le mandat de gérer une partie des propriétés de cette dernière et la responsabilité d'initier à l'im-

mobilier plusieurs des caisses de retraite les plus importantes au Québec. Les actifs de la société sont détenus à 52 % par la Caisse de dépôt et à 48 % principalement par les fonds de pension des policiers de la CUM, des employés des Caisse populaires Desjardins, de l'Université Laval, d'Alcan (Mtl, 24,875 \$) et de la ville de Montréal.

Les actifs gérés par la SITQ s'élèvent actuellement à environ 1 milliard \$ dont 500 M\$ appartiennent à la Caisse de dépôt, ce qui représente à peu près 40 % des avoirs de celle-ci dans l'immobilier. Le *Westmount Square*, la *Place Dupuis*, le *500 ouest, Sherbrooke*, immeuble abritant *Loto-Québec*, et, depuis peu, la *Place Mercantile* font partie des principaux immeubles acquis à Montréal.

La société détient elle-même 70 M\$ généralement répartis selon des participations de 5 % prises lors des acquisitions qu'elle réalise pour ses partenaires. Cette proportion rassure les actionnaires que l'entreprise trouve son intérêt dans le succès d'un immeuble et minimise les impôts à verser puisque, contrairement aux fonds de pension, la SITQ n'est pas exemptée par le fisc.

M. Perreault affirme qu'une quinzaine de fonds de pension sont actifs dans l'immobilier au Québec. Malgré leur arrivée plus tardive sur ce marché, il estime que les fonds de pension québécois ont maintenant rattrapé les institutions des autres provinces. La différence des portefeuilles serait surtout attribuable au fait que les plus gros investisseurs sont basés en Ontario.



## Avec Bell, le câblage est déjà là!

Pour certains, la performance de Bell Canada dans le domaine du câblage peut sembler un peu mystérieuse. Pourtant, elle s'appuie simplement sur une gamme de produits d'une étonnante efficacité. Ainsi, l'un d'eux répond aussi bien aux besoins de l'informatique que des télécommunications: le *câblage à paire torsadée*, ou en d'autres termes, le bon vieux fil téléphonique.

Chez Bell, notre éventail de solutions bureautiques basées sur la «paire torsadée» vous permet de mettre à profit le câblage existant dans votre immeuble pour bâtir un système à la mesure de vos besoins.

Grâce à sa longue expérience dans le domaine de la conception, de l'instal-

lation et de la maintenance des systèmes de câblage, Bell vous offre non seulement des produits de qualité mais aussi l'assurance d'une installation parfaite. Et de plus, la majeure partie du système est déjà en place. Avec le choix de louer ou d'acheter.

Pour réussir en affaires, il faut parfois prendre des risques. Mais il y a aussi des risques qu'il ne faut pas prendre. Quand il s'agit de bureautique, faites appel à Bell. Composez le 1 800 668-BELL.

**Bell**  
des gens de parole

**Nouveaux joueurs**  
L'Association de bienfaisance et de retraite des policiers de la Communauté urbaine de Montréal, la pionnière au Québec qui s'est lancée dans l'investissement immobilier au début de la dernière décennie, a fait ses premiers pas avec la Caisse de dépôt lors de l'achat du *Centre Rockland* et du *Westmount Square*. Ses 105 M\$ dans l'immobilier équivalent à 9 % de ses actifs totaux d'un peu plus de 1 milliard \$.  
**Jacques Magnan**, directeur des placements hypothécaires et immobiliers pour la caisse de retraite des policiers, explique que l'organisme a même osé devenir actionnaire unique dans quelques immeubles, un pas qu'aucun autre fonds de pen-

## pour grossir leur portefeuille immobilier

Photo Jean-Guy Proulx, LES AFFAIRES



**Fernand Perreault juge que le temps est venu pour la SITQ de sortir du Québec. Il ajoute toutefois que l'entreprise est encore sur le marché ICI et continuera d'acheter les immeubles les plus intéressants.**

sion au Québec n'a encore franchi. « Avec 9 % de nos actifs dans l'immobilier, notre participation dans ce secteur a atteint sa maturité. On ne pense pas augmenter cette proportion », précise aux AFFAIRES M. Magnan.

Récemment associée à la Caisse de dépôt dans l'achat d'Ivanhoé, la caisse de retraite des policiers entend donc surtout consolider ses avoirs en 1991. Cela n'empêche pas M. Magnan de considérer des occasions in-

teressantes.

Plus récemment entrée dans la partie, la **Caisse commune de retraite des employés de la ville de Montréal**, qui contrôle des actifs de 1,1 milliard \$, a investi 36 M\$ dans l'immeuble depuis 1988. **Pierre Duhaime**, assistant-directeur au Service des finances de la ville, juge le moment favorable pour accroître cette présence.

En plus de travailler avec la SITQ, le fonds de pension

des employés de la ville de Montréal, qui gère à l'interne son portefeuille, intervient par l'intermédiaire de fonds immobiliers, d'acquisitions en indivis avec d'autres institutions et de participations dans des entreprises immobilières. En vertu de la loi 116, votée il y a un peu plus d'un an et obligeant les caisses de retraite à se doter de politiques d'investissement, M. Duhaime croit que ces dernières auront tendance à investir davantage dans

l'immobilier.

### Rendement supérieur

De fait, un des plus gros investisseurs institutionnels s'appête à entrer dans la danse. Avec des actifs d'environ 3,4 milliards \$, le **Fonds de pension des employés d'Hydro-Québec** entreprend cette année une stratégie de diversification dans l'immobilier.

**Michel Labonté**, vice-président finances, trésorier d'Hydro-Québec et responsable de la gestion du fonds, explique que les actifs dans l'immobilier devraient représenter d'ici quelques années environ 5 % des actifs totaux du Fonds, ce qui correspond à la participation moyenne des fonds de pension en immobilier.

Par ailleurs, bien que les actifs immobiliers de la caisse de retraite des employés de **Domtar** (Mtl, 9,5 \$) atteignent 6 % des actifs to-

taux du fonds, **Hal Wilson**, trésorier de la papetière et directeur de la caisse, se dit prêt à augmenter ce pourcentage. « Pour les derniers trois ans, j'ai reçu des offres tellement bonnes que j'ai vendu le tiers de notre portefeuille. Maintenant, je suis de nouveau acheteur », commente-t-il.

Se fiant aux recommandations d'experts dans le domaine, M. Wilson évalue qu'un placement à risque raisonnable dans l'immobilier peut atteindre jusqu'à 15 % des actifs totaux d'un fonds de pension. Avec 500 M\$ de fonds à gérer, il juge que la caisse de retraite des employés de **Domtar** est probablement une des plus petites à assumer à l'interne ses placements dans l'immobilier.

Consciente des besoins des plus petits fonds de pension, la SITQ vient justement de former un fonds immobilier réservé aux plus petits investisseurs institutionnels. « On pense à un fonds de 50 M\$,

ce qui nous permettrait d'investir une centaine de millions par effet de levier. On devrait le compléter d'ici quelques mois. La réponse est très bonne actuellement », révèle **Fernand Perreault**, président de la société.

L'intérêt des placements immobiliers réside dans leur rendement supérieur aux autres véhicules financiers. La SITQ vise un rendement de 15 % sur cinq ans.

Si le moment présent est favorable aux acheteurs, le retour sur l'investissement est cependant moins garanti. « Cela dépend de la composition du portefeuille, conclut M. Perreault. On a une répartition pour passer à travers sans catastrophe, mais ce ne sera pas sans difficulté, comme tout le monde. En fait, personne n'est immunisé contre les effets des cycles. »

VALLIER  
LAPIERRE

Le gouvernement voudrait ainsi aider Lavalin à se tirer d'un mauvais pas

## La CSST pourrait se relocaliser dans l'Édifice La Laurentienne

Le gouvernement du Québec pourrait venir à la rescousse de Lavalin en démenageant la Commission de la santé et de la sécurité du travail (CSST) dans l'Édifice La Laurentienne, a appris LES AFFAIRES.

Lavalin, on le sait, emménagera dans un an au 1000, de La Gauchetière, un gratte-ciel de 51 étages dans lequel elle détient une participation de 35 % qu'elle songe d'ailleurs à réduire.

Ce déménagement laissera à Lavalin 300 000 pi<sup>2</sup> à sous-louer à l'Édifice La Laurentienne (1100 ouest, boul. René-Lévesque). La concurrence étant très forte due à l'arrivée au centre-ville de Montréal de 2,6 M de pi<sup>2</sup> en 1991, Lavalin n'a pas encore réussi à trouver preneur pour ses locaux.

Advenant que ses bureaux dans l'Édifice La Laurentienne restent vides, Lavalin devrait supporter un loyer supérieur à 4 M\$ par année. Il faut ajouter à cela, évidemment, le loyer passablement plus élevé qu'elle paiera au 1000, de La Gauchetière. De plus, en tant que copropriétaire de cet immeuble, elle devra assu-

mer sa part de son inoccupation.

Pour tenter de remédier à la situation, **Bernard Lamarre** a pensé faire jouer ses relations au gouvernement en faisant une proposition à la CSST pour lui sous-louer son local du boulevard René-Lévesque.

Cette initiative de M. Lamarre a d'ailleurs été confirmée par son fils **Jean**, vice-président finances de Lavalin, qui espère une réponse pour bientôt. Soulignons que l'espace requis par la CSST correspond à peu près à celui qui sera mis en disponibilité par Lavalin.

### M. Lamarre change les règles du jeu

Le journal LES AFFAIRES avait annoncé le 15 septembre dernier que la CSST voulait se relocaliser et que l'organisme avait invité des promoteurs à lui soumettre une proposition pour la construction d'un siège social.

Les projets qui ont été retenus sont ceux de **Trizec** (de Bleury, au nord de Sainte-Catherine), de **Pierre**

**Habib et Canderel** (de Bleury, au sud de Sainte-Catherine), de la **Société immobilière Trans-Québec** (*Palais du Commerce*) et de la **Corporation Première**, Québec (Ontario et Saint-Laurent).

Or, il semble que l'arrivée en scène de **Bernard Lamarre** pourrait changer les règles. Selon certaines sources en effet, le gouvernement verrait d'un assez bon oeil la proposition de Lavalin.

Des membres du gouvernement considéreraient même qu'il est de leur devoir de venir en aide à la plus importante société d'ingénierie québécoise.

De plus, on craindrait à Québec les réactions de la population si la CSST annonçait la construction d'un immeuble neuf en pleine recession.

Pour toutes ces raisons, des intervenants crédibles du milieu de l'immobilier estiment bonnes les chances de Lavalin de convaincre la CSST d'emménager en face du Square Dorchester.

DOMINIQUE FROMENT

# Deux sources valent mieux qu'une

Une deuxième source de financement, c'est le bon sens même.

L'important c'est que vous et votre entreprise puissiez bénéficier des meilleures conditions financières possibles.

Nous sommes spécialistes du financement à long terme. Nous connaissons notre affaire et nous connaissons aussi la vôtre. Nous sommes présents sur la scène financière depuis 25 ans. C'est pourquoi nous recommandons à nos clients d'utiliser nos services de pair avec ceux d'une banque.

Vous bénéficiez ainsi des avantages à long terme des services de RoyNat et de l'utilisation quotidienne d'une marge de crédit.

Cela vous assure une souplesse d'approvisionnement. De plus, vous êtes à même de comparer les taux d'intérêt et la qualité du service.

C'est le bon sens même!

# RoyNat

FINANCER VOS AFFAIRES. C'EST NOTRE AFFAIRE.

# IMMEUBLE COMMERCIAL

Quelques projets attendent sur les tables à dessin de la capitale du Saguenay

## Chicoutimi : beaucoup d'optimisme chez les promoteurs

Chicoutimi, le marché commercial pourrait rebondir rapidement après l'accalmie actuelle. « Notre dynamisme des cinq ou six dernières années n'est pas encore essoufflé, raconte aux AFFAIRES Clément Vaillancourt, commissaire industriel de Chicoutimi qui rage contre la psychose que crée le mot récession « alors que le contexte économique n'a pas vraiment changé ici ».

« Le marché immobilier des espaces pour commerces au détail et des espaces de bureaux est au ralenti mais le

taux d'occupation n'a pas vraiment augmenté depuis un an », estime pour sa part Clément Thibault, du bureau du Trust Général à Chicoutimi. Ce taux de vacance varierait entre 10 et 12 % selon lui.

Le conseiller en immobilier signale qu'un des faits marquants en 1990 a été le rapatriement des employés administratifs d'Alcan (Mtl, 24,875 \$) à Laterrière, mouvement qui a libéré entre 12 000 à 15 000 pi<sup>2</sup> au centre-ville. Néanmoins, M. Thibault affirme que le nou-

vel immeuble de huit étages du Trust Général, dont les formes ultra-modernes se dressent au centre-ville depuis deux ans, a maintenant 70 % de sa surface louée. L'an dernier, ce taux était de 60 %.

### Bon choix de bureaux vacants

Pour Raymond Desbiens, « 1991 va permettre d'absorber ce qui s'est construit depuis quelques années. Cependant, le développement du Vieux-Port pourrait mêler les cartes et faire naître de nouveaux projets immobiliers. Et il semble justement que ça bouge de ce côté et que le dossier se réactive ».

Pour le directeur des services immobiliers du Trust Prêt et Revenu, la situation n'est pas alarmante à Chicoutimi bien qu'il y ait actuellement un bon choix de bureaux vacants.

« Il y a un certain mouvement des locataires vers des immeubles plus récents, dit-il. Et il est probable que, à l'heure actuelle, le taux d'occupation soit plus faible au sein de ceux-ci que dans les plus vieux immeubles. »

Bien qu'il évalue que les taux de location s'échelonnent présentement de 13 à 20 \$ le pi<sup>2</sup> selon la qualité des lieux et la localisation géographique, M. Desbiens précise qu'on peut trouver des locaux pour aussi peu que 5 à 7 \$ le pi<sup>2</sup> mais qu'il

faut accepter pour ce prix de vivre dans des immeubles non rénovés et plutôt éloignés des grands axes d'affaires.

« Et, depuis deux ans, la rue Talbot (la principale rue commerciale de Chicoutimi) a accueilli entre cinq et six nouveaux immeubles comportant tantôt des bureaux, tantôt des commerces et aussi des établissements de restauration, ajoute-t-il. Seulement depuis un an, il y en a eu trois dont deux ont des superficies assez importantes. »

Ces deux projets concernent, en fait, des petits centres commerciaux. Le premier est l'oeuvre de Michel Mayer et Germain Legault. Ils ont investi un peu plus de 3 M\$ dans le Carrefour Chicoutimi, à l'angle de la rue Barette, soit à près de deux kilomètres de distance des deux principaux centres commerciaux de Chicoutimi. Le chantier a commencé en 1989.

« Il ne reste plus que quelques retouches à apporter au bâtiment, confie M. Mayer. La superficie pour la vente au détail est de 30 000 pi<sup>2</sup> tandis que 8 000 autres pi<sup>2</sup> sont réservés à des fins d'entrepôt. J'ai déjà signé les baux pour près de 75 % de l'espace. »

Le second projet est signé Groupe immobilier Gauthier. Celui-ci a entrepris au début de novembre les travaux de construction des Promenades Talbot à l'em-

placement de l'ancienne usine d'embouteillage Coca-Cola, voisin de l'Hôtel Le Montagnais.

« Nous construisons deux bâtisses en forme de U qui formeront une bande commerciale sans aires communes, de dire Michel Gauthier, président du Groupe. Chaque local bénéficiera d'un accès sur rue. Le premier bâtiment qui comportera 25 600 pi<sup>2</sup> n'a que son infrastructure souterraine de réalisée. Nous négocions avec un major présentement et la construction proprement dite devrait s'amorcer en mai.

« Le second bâtiment, de 32 000 pi<sup>2</sup>, abritera un restaurant Marie-Antoinette de 182 places, neuf ou 10 boutiques et quatre salles de cinéma totalisant 642 places. C'est Ciné-Entreprises, associée à Famous Players, qui gèrera ces salles. Ce bâtiment sera achevé à la fin de ce mois-ci. »

L'entreprise familiale - ils sont quatre frères - a injecté 6 M\$ dans les Promenades Talbot, sans compter que Marie-Antoinette et Ciné-Entreprises investiront chacune près de 1 M\$ additionnels.

Selon M. Gauthier, en offrant des locaux à 15 \$ le pi<sup>2</sup>, il compétitionne avantageusement avec les centres commerciaux qui se trouvent juste à côté. « Des commerces qui étaient à l'écart de l'activité commerciale de Chicoutimi en profitent pour se re-

localiser chez nous. »

Selon Louis Fortin, du Trust Prêt et Revenu, les taux de location sont d'au moins 25 à 30 \$ le pi<sup>2</sup> dans la Place du Saguenay et la Place du Royaume. « Et même si à ces endroits quelques commerçants ont fermé boutique, d'autres les ont remplacés, dans la plupart des cas », précise-t-il. Selon M. Fortin, on peut aussi trouver des locaux commerciaux entre 12 et 15 \$ le pi<sup>2</sup> sur les artères commerciales importantes de la capitale du Saguenay.

Par ailleurs, les promoteurs du coin mijotent déjà d'autres projets. « On a été absent pendant de longues années mais là, on fait du rattrapage », indique notamment le président du Groupe immobilier Gauthier.

M. Gauthier avoue qu'il concocte d'autres projets pour Chicoutimi mais ne veut pas en dévoiler la teneur. Il spécifie, d'autre part, que c'est à titre personnel qu'il vient de compléter la rénovation de la Place Jean-Louis Gauthier (du nom de son père). Situé au centre-ville, ce complexe de deux bâtiments qui datait du milieu des années 60 a été rénové de A à Z. Seule la structure originale a été conservée. La fenestration a été changée au grand complet. De menus travaux restent à être effectués ce printemps.

Selon plusieurs observateurs, c'est l'arrivée du nouvel édifice du Trust Général qui a forcé la concurrence, présente à proximité, à améliorer son produit.

« Seulement 30 % des locataires qui occupaient les immeubles au moment d'entreprendre les rénovations sont restés, de poursuivre M. Gauthier. J'ai mis 14 mois pour signer un nouveau locataire et trois mois pour les 10 suivants. Aujourd'hui, c'est loué à 93 %. »

Aux 39 000 pi<sup>2</sup> de la Place Jean-Louis Gauthier pourraient éventuellement s'ajouter 10 000 pi<sup>2</sup> additionnels sur un terrain adjacent donnant sur la rue Racine et présentement utilisé à des fins de stationnement.

Le promoteur Michel Mayer tient aussi un discours positif. Il avoue avoir d'autres projets dans ses cartons. Outre ces joueurs actifs sur le marché, le commissaire industriel de Chicoutimi, Clément Vaillancourt, signale que le Groupe Cegerco prend aussi du poil de la bête et pourrait être au nombre des investisseurs qui seront de la reprise.

RAYMOND PRINCE



11450, Hamon  
Montréal, Québec  
H3M 3A3  
Tél.: (514) 332-1118  
Fax: (514) 332-1637

**BÂTIMENTS  
COMMERCIAUX  
INDUSTRIELS  
INSTITUTIONNELS**

**CLÉS EN MAIN  
GÉRANCE DE PROJETS  
PROPOSITION  
PLANS & DEVIS**



### Occasions Exceptionnelles!

- Locaux à bureaux fins et climatisés 7,50 \$ le p.c., entièrement moquetés, aires ouvertes et bureaux fermés
- Surfaces industrielles de premier choix à taux très concurrentiels
- Terrains à bâtir, selon vos plans
- Fenêtres isolantes à double vitrage
- Terrains paysagés avec vaste stationnements pour employés et visiteurs
- Excellente visibilité des enseignes



Le  
**PARC  
MONTROSE**  
DORVAL

LE GROUPE MONTROSE: GILBERT KILLEN OU SUSAN HENDERSON 875-5530

Le marché de l'immeuble de bureaux est tranquille

## Immeuble commercial à Jonquière : situation paradoxale

C'est le *Faubourg Sagamie*, à Jonquière, qui risque le plus de souffrir de la conjoncture économique difficile que traverse présentement la municipalité, comme tout le Québec d'ailleurs.

C'est du moins l'avis du directeur-adjoint de la **Société de développement de Jonquière**, Daniel Larouche.

Ce centre commercial, ouvert depuis 10 ans mais très peu fréquenté et relancé sous l'impulsion du **Groupe Clifton** il y a trois ans, en arrache présentement avec un taux d'inoccupation se situant entre 20 et 30 %, estime M. Larouche.

Aux *Galerias Jonquière*, les propriétaires, la **Société immobilière Trans-Québec**, envisagent, au contraire, d'agrandir. « Le taux d'inoccupation à cet endroit voisine les 5 % », de préciser aux **AFFAIRES M. Larouche**.

La Société de développement de Jonquière a grandement confiance dans le potentiel commercial de la municipalité et travaille même avec des propriétaires de terrains vacants non loin des *Galerias Jonquière* pour sus-

citer de nouveaux projets.

« Il y a de la place, chez nous, pour des franchises et du commerce au détail de moyen et de haut de gamme », de commenter notre interlocuteur.

Le programme de revitalisation du centre-ville de Jonquière, qui déversera 8 M\$ sous la forme, principalement, de nouveau matériel urbain, n'a pas encore eu d'effets sur le marché des immeubles de bureaux.

Depuis décembre, la ville accorde une subvention aux promoteurs qui décident de rénover leur immeuble si celui-ci fait partie du centre-ville.

Ce programme a été lancé en parallèle avec la décision des élus municipaux de confirmer le secteur Saint-Dominique comme le pôle de développement principal des trois villes fusionnées (les deux autres étant Arvida et Kenogami). C'est un rapport de la firme **Price Waterhouse** qui a recommandé cette action.

« Dans le quadrilatère visé, soit celui formé des rues De La Fabrique à Du Cap et du boulevard Harvey au boule-

vard Saint-François, ce sont surtout au sein des édifices de bureaux qu'on retrouve le plus de locaux libres. Globalement, pour ce secteur, le taux de vacance varie entre 8 et 10 %. Il faut noter que la surface qu'utilisait **Woolworth** avant de fermer ses portes, il y a 10 ans, est toujours inoccupée », explique M. Larouche.

Il y a tout de même quelques projets de construction en cours. Ainsi, le **Groupe L.M.B.** construit le long du boulevard Harvey un immeuble pour y regrouper tous ses effectifs aujourd'hui disséminés à travers Jonquière. L'investissement de la firme d'ingénieurs atteint 3 M\$.

À Kenogami, un édifice à

vocation mixte, *L'Ilot du Royaume*, est également en construction. Des bureaux pour professionnels et des commerces viendront s'y installer. Déjà 50 % des espaces locatifs sont signés. L'investissement atteint 3,5 M\$.

Enfin, aux dires du directeur-adjoint de la Société de développement de Jonquière,

les terrains vacants se faisant de plus en plus rares sur le boulevard Harvey, les promoteurs auront tendance, dans un proche avenir, à jeter leur dévolu sur d'autres artères commerciales et prioritairement sur le boulevard Saint-François.

**RAYMOND PRINCE**

### Immeubles de ou à bureaux ?

■ Il se publie en français un certain nombre de choses sur le marché immobilier : des articles de journaux, des magazines spécialisés, des brochures, des études de marché, etc. Aussi sérieuses et bien faites soient ces publications, elles comportent toutes une faute de syntaxe : immeuble à bureaux.

Selon l'Office de la lan-

gue française, l'expression correcte est en effet *immeuble de bureaux* ou *édifice de bureaux*.

De même, il faut utiliser *immeuble d'appartements* et non *immeuble à appartements*.

Espérant que cette petite précision vous sera utile...

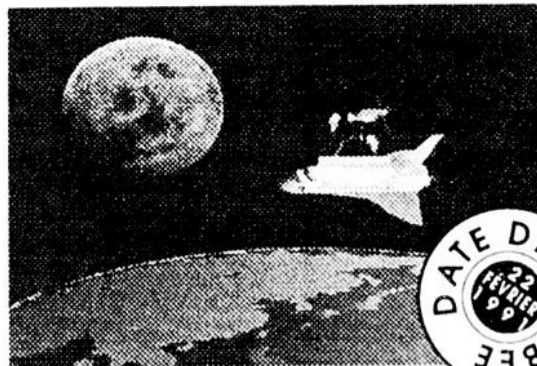
**DOMINIQUE FROMENT**

LES CAHIERS SPÉCIAUX

LES **AFFAIRES**



INDUSTRIE AÉROSPATIALE



**SOYEZ PRÉSENT!**

MONTREAL: Normand BERGERON Tél.: (514) 842-6491  
 TORONTO: Phyllis NOWELL Tél.: (416) 499-9348  
 VANCOUVER: Donna FOX Tél.: (604) 688-5914

# TRIZEC

Nous avons bâti notre réputation d'excellence sur des valeurs clés: prestige et efficacité.

Notre obsession du service et de la qualité se traduit par une distinction sans compromis dans nos constructions, par une gestion performante et par notre dévouement total à satisfaire pleinement les multiples besoins de notre clientèle.

Chacun a sa perception du service et de la qualité, nous cultivons la meilleure.

Trizec possède l'un des plus importants portefeuilles immobilier au monde.



## Parti avec un investissement de 20 000 \$, ce promoteur immobilier détient aujourd'hui un actif de **Jonathan Wener, président de Canderel : un réaliste**

Même s'il se défend bien d'être superstitieux, Jonathan Wener, 40 ans, président et chef de la direction de la société de promotion immobilière Canderel, croit à certains signes du destin.

« J'ai pu observer que certains de mes actes, que des situations qui apparemment

relevaient du pur hasard, m'ont en fait suivi durant toute ma vie pour finir par jouer un rôle déterminant dans mon existence », affirme M. Wener, que LES AFFAIRES a récemment rencontré au siège social de son entreprise situé rue Peel, à Montréal.

### Une succession de coïncidences

Et le destin se manifesta très tôt, alors qu'il était encore étudiant à l'Université Sir George Williams rebaptisée, depuis, Université Concordia. Très impliqué dans les activités sociales de

l'institution scolaire, M. Wener, à titre de président de l'Union des étudiants de son université, supervisait la mise sur pied d'un *coffee house* où des artistes tels Bruce Cockburn et Kris Kristofferson firent leurs premiers pas dans le monde musical.

Il y rencontra celle qui al-

lait devenir son épouse. Trois filles naîtront de cette union. Mais les concours de circonstances ne s'arrêtèrent pas là. En 1975, une fois diplômé en commerce, alors qu'il travaillait pour le compte de la Corporation Première, Québec, les autorités de son université se

souvinrent de l'excellence de son travail de gestionnaire dans le *coffee house* et lui demandèrent de se porter acquéreur de celui-ci.

« Mon épouse et moi avions alors exactement 5 000 \$ en banque. Nous avons accepté, mais cela nous a causé pas mal de nuits blanches », raconte M. Wener, tout en se mordant les phalanges mimant ainsi l'angoisse que le couple eut à affronter avant d'apprendre finalement qu'une institution financière acceptait de compléter le financement par un prêt de 15 000 \$.

De cette première expérience dans le domaine immobilier, le jeune homme tira deux enseignements. En premier lieu, il découvrit tout le potentiel que recèlent les investissements fonciers. Ainsi, moins d'un an après ce premier achat immobilier, il le revendit pour une somme de 50 000 \$. Seconde révélation : il se rendit compte que l'univers de l'immobilier commercial le tentait bien davantage que la reprise de l'entreprise de textile qu'exploitait alors son père.

En 1975 toujours, il profita de cet apport de liquidités de 50 000 \$ pour fonder, en partenariat avec la Corporation Première, Québec dont il fut pendant cinq ans vice-président exécutif, la compagnie Canderel. En 1980, il décida de voler de ses propres ailes pour en devenir propriétaire unique tout en quittant ses fonctions chez Corporation Première, Québec.

Depuis ce temps, Canderel a pu étendre ses activités de développeur immobilier commercial et industriel à d'autres villes du Canada comme Ottawa, Toronto et Calgary, ainsi qu'à Chicago, aux États-Unis, où la compagnie fait actuellement construire une tour de bureaux de 34 étages d'une superficie totale de 610 000 pi<sup>2</sup>.

« Toujours à propos des coïncidences qui sont survenues dans ma vie, je suis en mesure de vous donner deux autres exemples. Nous avons acheté à Calgary un immeuble abritant le YMCA de la ville en vue de la transformer en espaces de bureaux. Or, c'est là que j'ai passé mes premières nuits alors que, encore étudiant à Montréal, j'avais décroché un boulot d'été sur les chantiers de Cummings Construction aujourd'hui propriété de Tri-zec.

« Canderel a aussi acheté 40 acres de terrains commerciaux sur l'Île-des-Soeurs. Or, c'est là que j'ai vécu les premières années qui ont suivi mon mariage », poursuit

# Qu'ont en commun

## La Chambre de commerce du Montréal métropolitain et le Grand Prix Molson ?

### Un partenaire...

En créant le Prix du Leadership Québécois, la Chambre de commerce du Montréal métropolitain et CJMS rendent hommage aux entreprises québécoises pour leur apport au développement économique de la province.

La Brasserie Molson O'Keefe et CJMS, un partenariat sérieux pour un événement d'envergure: Le Grand Prix Molson.

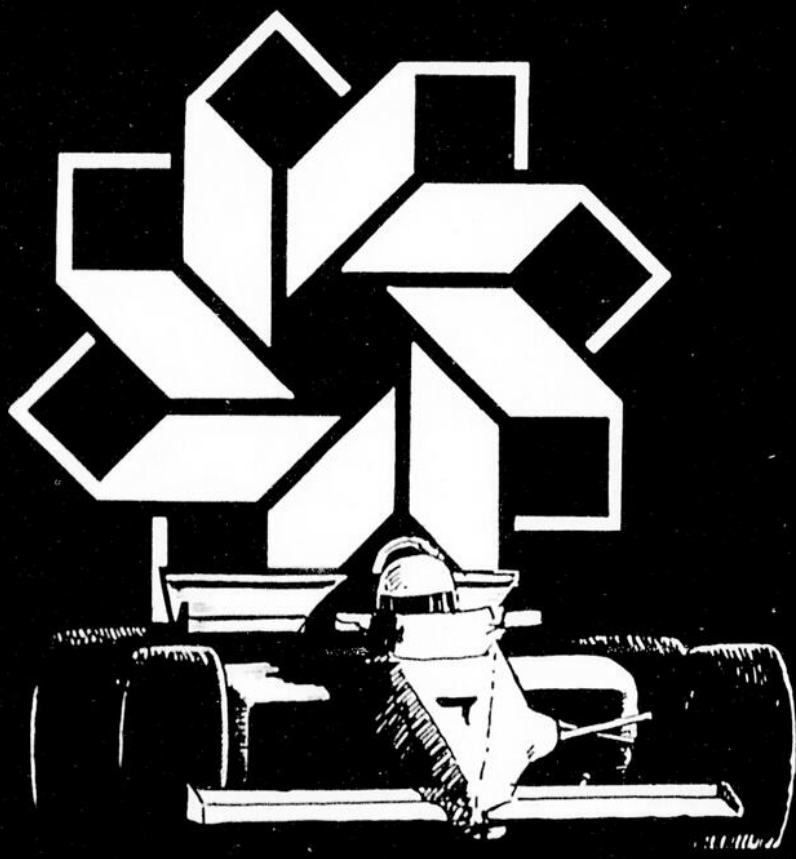
À Montréal, parmi le public francophone, CJMS domine les 25-49 ans.\*

	CJMS	CKAC	CKVL
De 6h à 10h	29 700	28 400	10 800
De 10h à 16h	30 000	19 400	6 800
De 16h à 19h	21 200	15 900	4 700

\*Source BBM, automne 1990, région centrale - moyenne au 1/4 heure

# Un Partenaire:

**cjms128**  
RADIO AM STÉRÉO  
AU RÉSEAU RADIOMUTUEL  
Le nouveau leader de l'information



plus de 350 M\$

## qui croit en sa bonne étoile



Jonathan Wener : « Comme investisseur, je me définis plutôt comme conservateur. »

M. Wener.

### Plutôt conservateur

Pour l'instant, Canderel compte environ 150 employés et possède ou gère près d'une quarantaine d'édifices dans les villes où la compagnie s'est implantée. Au total, selon M. Wener, l'actif de son entreprise dépasserait largement les 350 M\$.

Comme homme d'affaires, toutefois, M. Wener se définit comme prudent. « En tant que promoteur immobilier, je pense apparaître aux yeux de mes concurrents comme une personne qui y pense plutôt deux fois qu'une avant d'agir. Je crois même que je suis un petit peu conservateur », estime-t-il.

Du reste, il juge assez sévèrement la récente effervescence du marché immobilier commercial à Montréal. « Il s'est beaucoup construit ici au cours des toutes récentes années. Sans doute trop. La construction est poussée davantage par une fièvre d'investissements que par une demande fondamentale du marché. Les surplus seront sans doute difficiles à résorber au cours des années à venir », pense M. Wener.

Afin de déjouer ce type de piège qu'il dénonce, M. Wener a choisi de mettre

d'abord l'accent sur une conception client-partenaire. Pour lui, de toute façon, le rôle du promoteur immobilier a notoirement évolué au cours des 10 dernières années.

« En 1980, si vous disposiez d'un montant de 20 M\$, c'était considéré comme un investissement important. Aujourd'hui, il faut être prêt à mettre 250 M\$ pour un projet d'envergure moyenne si vous voulez passer pour un type sérieux, d'où l'intérêt pour une forme d'association », note-t-il.

Canderel a notamment développé une formule de partenariat à parts égales avec SNC lors de l'édification du siège social de cette compagnie, première phase de la Place Félix-Martin.

À cet égard, LES AFFAIRES a d'ailleurs interrogé le président et chef de la direction de SNC, Guy Saint-Pierre, 56 ans, qui ne tarit pas d'éloges sur la personnalité de M. Wener. « M. Wener est un homme d'affaires franc et très avisé, dit-il. On sent qu'il est très à l'aise avec lui-même et, quand il prend une décision, on peut être sûr qu'il a préalablement évalué toutes les facettes du problème. »

Peter Martin, 48 ans, président de Colliers Pierre-Font, un important courtier en espaces de bureaux et in-

dustriels, tient un propos similaire : « En plus, Jonathan est un remarquable communicateur et il est capable de garder son sang-froid en toutes circonstances. Je l'ai vu se mettre en rogne une seule fois, mais, dans ce cas précis, sa mauvaise humeur se manifestait non pas à l'encontre de ses collaborateurs ou clients, mais vis-à-vis des fonctionnaires qui lui refusaient un permis de bâtir », raconte M. Martin.

À Montréal, outre le siège social de la compagnie, rue Peel, et celui de SNC, situé boulevard René-Lévesque ouest, Canderel a réalisé un autre projet majeur : la rénovation de la Maison Trust Royal, un immeuble de bureaux de 34 étages situé à l'angle de la rue Université et du boulevard René-Lévesque. C'est incontestablement cette dernière réalisation qui constitue le principal objet de fierté de M. Wener.

« Cela se comprend aisément, explique Richard Corso, 40 ans, vice-président chez Canderel. Cet immeuble est un petit chef-d'oeuvre de conception architecturale et nous avons pu récupérer les éléments intéressants de l'édifice. Mais surtout, vu sa situation en plein coeur de la cité, il constitue le genre de projet quasi emblématique que tout promoteur aimerait réaliser un jour. »

Quant aux projets à venir, M. Wener est peu loquace. Le projet le plus probable à court terme est celui de Bleury qui a 50 % des chances de lever de terre dès l'été prochain. Cet immeuble de bureaux de 300 000 pi<sup>2</sup> sur 15 étages est prévue à l'angle nord-ouest de la rue de Bleury et du boulevard de Maisonneuve, soit à deux pas de la Place des Arts. On qualifie de « sérieuses » les négociations avec un important locataire. Au moment de

mettre sous presse, aucune décision de ce locataire n'avait été rendue publique.

Ce projet, qui sera érigé immédiatement au-dessus de la station de métro Place-des-Arts, requerra un investissement d'au moins 40 M\$ qui pourra atteindre les 60 M\$.

MICHEL DE SMET

ESPACE DE BUREAU  
ESPACE INDUSTRIEL



Société de placements  
Pacific international inc.

Appelez-nous dès aujourd'hui !

(514) 739-4711

B7 LES AFFAIRES, samedi 16 février 1991 - Cahier spécial

## Anjou

- Accès facile
- Immeuble de qualité
- Vaste stationnement
- Administration sur place
- Conditions raisonnables



Consultim 353-5230

## LE NOUVEAU CARREFOUR DU CENTRE-VILLE

Loué à 60%

Un projet conjoint de

BROOKFIELD

Prodevco Lavalin

Teleglobe  
Canada  
Une société du Groupe memotec



BROOKFIELD  
Promoteur et gestionnaire

Information:  
397-9990

Courtiers protégés

LE 1000 DE LA GAUCHETIÈRE

Bureau 400  
6200, boulevard Taschereau  
Brossard (Québec)  
J4W 3J8

Téléphone (514) 443-4828

Télécopieur (514) 656-1202

## Bédard Bodet

Conseil en ressources humaines  
et en recherche de cadres

Au service exclusif  
du milieu  
immobilier  
commercial

# Supersuite : un cas d'aménagement intérieur au service de l'image de marque

La touche de distinction conférée par un aménagement intérieur de qualité prend toute son importance dans certains secteurs d'activité. L'industrie culturelle en est certes un exemple éloquent

comme en font foi les nouveaux bureaux de **Supersuite**, un studio de postproduction appartenant à **Champlain Productions**, une filiale de **CFCF** (Mtl, 8,75 \$).

Situés au 4, Westmount Square et autrefois au sous-sol de l'édifice de CFCF, près de l'ancienne gare Jean-Talon, les services de **Supersuite** souffraient face à la compétition de plus en plus grande, installée la plupart du temps au centre-ville,

dans des locaux fonctionnels. En outre, **Supersuite** avait besoin de prendre de l'expansion. On prit donc la décision de se rapprocher de la clientèle constituée surtout d'agences de publicité et de maisons de production de télévision.

Suite à une recherche de la localisation idéale en colla-

boration avec les designers de chez **André Dubois & Associés**, les gens de **Supersuite** ont opté pour l'édifice conçu par le célèbre architecte **Mies Van der Rohe**, le seul qui leur offrait autant d'espace contigu. Aspect non négligeable, les améliorations locatives consenties y étaient beaucoup plus importantes qu'aux autres endroits envisagés.

pas changé. »

L'importance accordée au décor vise à créer une atmosphère calme et relaxante afin que la clientèle se sente confortable. Les longues heures passées en studio peuvent être néfastes, selon M. Frounjian, si les chargés de compte d'agences de publicité ou les producteurs de télévision n'ont autre chose à contempler que des consoles et des panneaux de gypse à peine camouflés.

Parmi les caractéristiques de l'édifice, **François Garcia**, représentant des ventes, note que la disponibilité d'un stationnement au sous-sol figure au rang des atouts indispensables. La présence dans le bâtiment central du square, qui ne fait que deux étages, offre également une visibilité qu'aucun autre emplacement ne peut égaler.

**Danielle Leroux**, vice-présidente et chargée de projets chez **André Dubois & Associés**, a trouvé le contrat très emballant à cause de son aspect technique. Quant à la sobriété des lieux, qui sont en même temps très raffinés, Mme Leroux fait remarquer que le concept ne devait pas voler le spectacle. « C'est sur l'écran que ça doit se passer dans un tel endroit, précise-t-elle. Le personnel en place et les clients ne doivent pas être distraits par le tape-à-l'œil. »

Comme la chose est de plus en plus courante, on a jeté les anciennes divisions par terre et on est parti des murs et des planchers de ciment pour recommencer à neuf. Il est souvent plus dispendieux, selon Mme Leroux, de composer avec l'aménagement existant. De plus, il a fallu concevoir des meubles sur mesure.

Contrairement à un bureau de professionnels, les corridors donnent sur les fenêtres très dégagées de l'édifice et seuls quelques cadres profitent de la lumière extérieure. Ceci répond à une contrainte bien spécifique d'un tel studio, soit la nécessité de travailler à la lumière artificielle afin de mieux faire ressortir l'image provenant des écrans.

« Ce genre de projet nous donne la chance de travailler avec un client très ouvert et peu craintif des fruits de notre imagination, conclut Mme Leroux. Le mandat était de faire en sorte que ça n'ait pas l'air d'un bureau d'avocats. Comme la raison sociale de **Supersuite** nous y invitait, on retrouve beaucoup de rondeurs et de courbes en forme de S. »

## La Tour McGill College dépasse tous les standards.

La société Les Immeubles Polaris (Canada) Limitée aménage en ce moment le dernier espace disponible sur l'avenue McGill College. La construction du prestigieux édifice à bureaux sera terminée en 1992.

Avec son revêtement extérieur en granite vert, ses châssis de fenêtres de couleur vert ardoise et son vitrage à surface extérieure réfléchissante, la Tour McGill College présentera un chic indémodable.

L'élégant rez-de-chaussée se prolongera en une tour aux lignes classiques dont la silhouette s'amenuisera graduellement jusqu'au sommet. Le toit en gradins resplendira de tous ses feux dès la tombée du jour.

À titre d'immeuble « intelligent », la Tour McGill College sera pourvue de systèmes informatisés qui contrôleront l'air ambiant, le mouvement des ascenseurs et la sécurité, en plus de régir tous les autres systèmes fondamentaux de l'édifice. Aussi, un système de communication par fibre optique permettra la transmission internationale de textes, de données, de la voix et d'images vidéo\*.

En plus de tous ces avantages pour sa clientèle d'affaires, l'édifice offrira une qualité et un confort exceptionnels. Son emplacement stratégique, ses vues imprenables et son accès direct au réseau de métro et aux innombrables services du réseau piétonnier souterrain constituent aussi de précieux atouts. Vraiment, la Tour McGill College dépasse tous les standards à bien des points de vue!

\* Frais facturables à l'utilisateur.  
Pour réserver un espace ou pour obtenir des renseignements supplémentaires, veuillez communiquer avec M. Leslie A. Egrest, directeur de la location et du marketing.

Les Immeubles Polaris (Canada) Limitée  
800, boul. René-Lévesque Ouest  
Bureau 1125  
Montréal (Québec)  
H3B 1X9  
Numéro de téléphone :  
(514) 861-5501



Taillée pour vos affaires

**Technitrol • Eco**  
recherches • research

- VÉRIFICATION DE CONFORMITÉ ENVIRONNEMENTALE
- EXPERTS CONSEILS EN ENVIRONNEMENT

Pointe Claire, Tél.: (514) 697-3273 Fax: (514) 697-2090

### Longues heures de travail

« Avant, nous n'avions pas réellement d'identité, affirme **Thomas Frounjian**, président-directeur général de **Supersuite**. C'est bien que l'on puisse maintenant être perçu comme une firme distincte même si notre lien réel n'a

## Placements immobiliers Hyvro Inc.

### UN NOM À RETENIR POUR DES SERVICES PROFESSIONNELS EN IMMOBILIER

Nous vous offrons une gamme complète de services en immobilier:

Consultation, Investissement, Inspection, Gestion, Entretien, Rénovation, Disposition d'actif, Placement, Financement.

Ces services sont offerts:

aux particuliers, investisseurs, institutions financières, corporation, société en commandite

et pour tous genres d'immeubles:

Condominium, unifamilial, immeubles à revenus, commerces, bureaux d'affaires, entrepôts, hôtels.

Pour informations supplémentaires, contactez-nous en composant:

(514) 651-7185

195, Chemin Chambly, suite 219, Longueuil, Qc, J4H 3L3 • FAX: (514) 651-7881

## COMPLEXE CONCORDE SITUÉ À DUVERNAY, LAVAL



### LOCAUX DE QUALITÉ À TAUX TRÈS ABORDABLES

- Locaux disponibles à partir de 500 pi<sup>2</sup>
- 12 500 pi<sup>2</sup> par étage
- Aménagés selon vos besoins à nos frais
- Ascenseurs ultra-rapides
- Entièrement climatisés
- Durées de bail flexibles
- Vaste stationnement gratuit
- Banque Nationale et Trust Royal au rez-de-chaussée



**3131**  
**BOUL. DE LA CONCORDE**  
(ENTRE LES PONTS PAPINEAU ET PIE-IX)  
TEL. Gilbert Killeen  
**(514) 875-5530**



VALLIER  
LAPIERRE